



Innowacyjność konkurencyjność i rynek pracy w procesie transformacji polskiej gospodarki

pod redakcją
WITOLDA KASPERKIEWICZA

Rozdział V

KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ – MIERNIKI, UWARUNKOWANIA, TENDENCJE

1. Wprowadzenie

Ekonomiści zajęli się pojęciem „konkurencyjności” jako przedmiotem badań stosunkowo niedawno, jednak od razu stało się ono jednym z najważniejszych i najszerzej dyskutowanych zagadnień w ekonomii. Natychmiast też narosło wokół konkurencyjności szereg kontrowersji mających swe źródło już na poziomie semantycznym, ponieważ kategoria ta jest rozumiana na wiele różnych sposobów – można wręcz stwierdzić, że nie ma zgody, co do szeroko pojętej definicji konkurencyjności ekonomicznej¹. Tradycyjnie była ona utożsamiana z niskimi kosztami oraz cenami i rozpatrywana głównie na poziomie mikro. Obecnie konkurencyjność jest pojęciem szerokim, używanym zarówno w stosunku do firm, branż czy produktów, jak i krajów². Najbardziej złożonym spośród wymienionych jest pojęcie „konkurencyjności międzynarodowej” i właśnie ono, w odniesieniu do transformującej się gospodarki polskiej, będzie przedmiotem analizy w niniejszym rozdziale.

¹ Polska. Raport o konkurencyjności 2007, s. 321.

² Niektórzy autorzy nadal uważają, że o konkurencyjności można mówić jedynie na poziomie mikro. Np. P. Krugman próbę poszerzenia pojęcia konkurencyjności o sferę makro określił mianem „niebezpiecznej obsesji”; Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, 1994.

2. Konkurencyjność międzynarodowa jako czynnik rozwoju gospodarczego

Konkurencyjność międzynarodowa w ekonomii klasycznej i neoklasycznej sprowadzana była do przewag komparatywnych w zakresie handlu zagranicznego. Ponieważ przewagi te decydują również o specjalizacji, powstało zamieszanie w literaturze ekonomicznej utrudniające umiejscowienie konkurencyjności w teorii ekonomii. Zamieszanie owo wzmacniane jest dodatkowo podobieństwem niektórych cech konkurencyjności oraz specjalizacji³.

Współcześnie, problem konkurencyjności w odniesieniu do całej gospodarki stał się szczególnie istotny w latach 70. ubiegłego wieku, kiedy gospodarka japońska weszła w fazę niezwykle szybkiego rozwoju, a towary japońskie zaczęły zajmować dominującą pozycję na rynku amerykańskim do tego stopnia, iż import z Japonii stał się dla USA źródłem problemów natury ekonomicznej. Analiza przyczyn japońskiej ekspansji ekonomicznej pokazała, że jej źródeł można upatrywać w uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych oraz rodzaju realizowanej przez państwo polityki przemysłowej i handlowej. Przeciwno utożsamianiu korzyści konkurencyjnych (*competitive advantages*) z korzyściami komparatywnymi (*comparative advantages*) stosowanymi w teorii handlu międzynarodowego zdecydowanie protestował M. E. Porter, wskazując, iż jest to zbyt daleko idące uproszczenie⁴. Konkurencyjność międzynarodowa oparta do tej pory wyłącznie na teorii handlu zagranicznego i podkreślająca rolę czynników tradycyjnych (głównie związanych z wielkością zasobów) została zatem poszerzona o tzw. czynniki miękkie związane z otoczeniem instytucjonalnym. Obecnie ekonomiści badający problem konkurencyjności gospodarek coraz częściej stosują pojęcie konkurencyjności instytucjonalnej i systemowej. Ta pierwsza polega na wywieraniu przez państwo wpływu na szeroko rozumiane otoczenie instytucjonalne przedsiębiorstw. Konkurencyjność systemowa to pojęcie szersze obejmujące wszystkie poziomy (mikro, mezo, makro i meta) i przedstawiające złożone zależności pomiędzy firmami, rządem, instytucjami, szczeblu pośredniego oraz sprawnością organizacyjną społeczeństwa⁵.

³ Wziątek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*, „Ekonomista”, nr 6, Warszawa 2004, s. 805-806.

⁴ Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Palgrave, New York 1998, s. 384-420.

⁵ Kostro B., *Determinanty zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej w europejskim procesie integracyjnym. Perspektywy nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, „Studia Ekonomiczne” 3-4, INE PAN, Warszawa 2004, s.189-190.

M. E. Porter definiuje konkurencyjność na poziomie narodowym jako produktywność, czyli wartość, która przypada na jednostkę pracy lub kapitału. Głównym celem narodowym jest według niego tworzenie wysokiego i rosnącego poziomu życia obywateli, który zależy właśnie od wydajności pracy i kapitału w danym kraju. Zatem dążenie do wyjaśnienia „konkurencyjności” na szczeblu ogólnonarodowym to błędne formułowanie problemu, należy raczej starać się poznać determinanty produktywności i stopy jej wzrostu. Konieczne jest znalezienie decydującej cechy kraju umożliwiającej jego firmom uzyskanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej w określonych dziedzinach⁶.

Podobną definicję prezentują autorzy *The Global Competitiveness Report*. Według nich konkurencyjność to zbiór instytucji, polityk i czynników, które wyznaczają poziom produktywności kraju. W definicji tej podkreśla się, że poziom produktywności determinuje stopy zwrotu z inwestycji, które z kolei są podstawowym czynnikiem wpływającym na stopy wzrostu w gospodarce. Zatem gospodarki bardziej konkurencyjne mają większe szanse na osiągnięcie ponadprzeciętnych stóp wzrostu w długim okresie.

Z kolei według OECD konkurencyjność to stopień, w jakim kraj może w warunkach wolnego i rzetelnego rynku, produkować dobra i usługi, które sprawdzają się na rynkach międzynarodowych, jednocześnie utrzymując i powiększając realne dochody obywateli w długim okresie⁷.

3. Polska na tle innych państw Unii Europejskiej

Kraje transformacji systemowej w Europie Środkowo-Wschodniej stanowią względnie dynamiczny obszar rozwoju gospodarczego, a tempo ich rozwoju ekonomicznego często znacznie przekracza średnie tempo wzrostu wielu krajów Unii Europejskiej. Polska, która po 1989 roku skutecznie wdrożyła reformy rynkowe polegające na deregulacji, prywatyzacji i licznych zmianach instytucjonalnych, była jednym z liderów w procesie tej transformacji. Wprowadzenie reform miało istotny wpływ na osiągane wyniki gospodarcze. Średnioroczne tempo wzrostu PKB w latach 1990–2005 było wyższe od średniej UE-15 i przewyższało dynamikę PKB innych nowych krajów członkowskich. W 1989 roku wskaźnik PKB *per capita* liczony według parytetu siły nabywczej w Polsce stanowił 38% średniej dla krajów UE-15, natomiast w 2006 roku już prawie 48%. Polska była jedynym krajem spośród 27 transformujących się,

⁶ Porter M.E., *The Competitive Advantage...*, op.cit., s. 6–7.

⁷ *The Competitiveness of Transition Economies*, OECD Proceedings, Paris 1998, s. 7.

któremu między 1989 a 2005 rokiem udało się zmniejszyć lukę rozwojową w stosunku do UE-15. Kolejna miara konkurencyjności to zdolność kraju do przyciągania zagranicznych czynników produkcji – również na tym polu Polska była liderem stając się największym odbiorcą BIZ spośród nowych członków UE. Wartość zainwestowanego zagranicznego kapitału w Polsce wzrosła ponad 60 razy w latach 1990–2005⁸.

Rozwój kraju nie zależy wyłącznie od wyników gospodarczych, jest również pochodną poprawy jakości życia jego mieszkańców mierzoną przy pomocy takich wielkości jak między innymi powszechność edukacji, oczekiwana długość życia czy śmiertelność niemowląt. Jednym z najbardziej popularnych tego typu wskaźników rozwoju społecznego jest HDI (*Human Development Index*), według którego Polska plasowała się na 4 miejscu w UE-8 i 36 na świecie pod względem rozwoju społeczno-ekonomicznego. Luka rozwojowa w zakresie jakości życia mierzona przy pomocy HDI zmniejszyła się znacznie w porównaniu z 1989 rokiem i w 2005 roku Polska pozostawała tylko nieznacznie w tyle za UE-15⁹.

Nie ulega wątpliwości, że transformacja uruchomiła w Polsce i w innych krajach postkomunistycznych liczne rezerwy rozwojowe zamrożone w okresie istnienia gospodarki centralnie planowanej. Systematyczny napływ inwestycji zagranicznych jest równocześnie źródłem transmisji nowych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych. Czynnikiem, który sprzyja procesowi rozwoju i integracji z Zachodem jest ujawniona i wyzwolona przewaga komparatywna. Przejawia się ona głównie niskimi kosztami siły roboczej oraz bardziej przyjaznymi systemami podatkowymi (zarówno niższymi stawkami podatkowymi jak i tworzonymi specjalnymi strefami ekonomicznymi) (Bieńkowski 2005). Wszystkie omówione okoliczności pozwoliły osiągnąć dynamikę wzrostu przekraczającą średnie tempo rozwoju gospodarczego w Europie, jednak od końca lat 90-ych nasz kraj utracił swoją przodującą pozycję w tym zakresie wśród nowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Proces realnej konwergencji w większości z nich wobec państw „starej” Unii postępuje szybciej niż w Polsce. Od 2001 roku również udział naszego kraju w całkowitej wartości zainwestowanego w regionie kapitału zaczął się zmniejszać, co może oznaczać, że duży rynek w połączeniu z ofertą prywatyzacyjną nie są już dla inwestorów zagranicznych aż tak ważne. Generalnie, można postawić tezę, że krótkookresowe czynniki rozwojowe wynikające z zakończenia okresu izolacji gospodarki Polski i wcześniejszych reform, a także premia wynikająca

⁸ Polska. *Raport o konkurencyjności 2007*, Weresa M. A. (red.), SGH, Warszawa 2007, s. 219–223.

⁹ Polska. *Raport o konkurencyjności...*, op.cit., s. 219–223.

z procesów integracyjnych wyczerpują się. Wskazuje na to osłabienie wzrostu łącznej produktywności czynników produkcji (wkład TFP we wzrost PKB maleje od początku obecnej dekady a w 2005 roku był najniższy wśród nowych krajów członkowskich UE). Czynniki o specjalnym długotrwałym znaczeniu dla możliwości ponownego przyspieszenia wzrostu i przyszłej jego kontynuacji a także zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki są czynniki instytucjonalne.

4. Uwarunkowania instytucjonalne konkurencyjności – aspekty teoretyczne

Ekonomia neoklasyczna praktycznie pomija uwarunkowania instytucjonalne, społeczne i polityczne działalności ekonomicznej. Gospodarka traktowana jest jako w pełni wolnorynkowa i przyjmowane jest założenie, że państwo nie powinno angażować się w działalność gospodarczą ani prowadzić zbyt szerokiej redystrybucji dochodu narodowego. Otoczenie instytucjonalne jest zmienną pomijaną w teoriach rozwoju. Jednakże analiza pomijająca warunki instytucjonalne nie jest w stanie w pełni wyjaśnić różnic w działaniach mechanizmów rynkowych oraz różnic w konkurencyjności międzynarodowej poszczególnych gospodarek. Istniejące w poszczególnych krajach systemy instytucjonalne tworzą mniej lub bardziej sprzyjające konkurencyjności i rozwojowi warunki. Mają one wpływ na wybory i zachowania uczestników rynku. Rozwiązania prawne, systemowe i polityka gospodarcza wpływają na zakres wolności i intensywności konkurencji oraz rolę państwa, a także określają zakres działalności mechanizmu rynkowego i jego efektywność.

Dopiero ekonomia instytucjonalna podjęła próbę całościowego modelowego podejścia do czynników kształtujących rzeczywistość gospodarczą. Jest ona nurtem wielowątkowym i zróżnicowanym obejmującym między innymi:

- teorię kosztów transakcyjnych (O. Williamson),
- teorię praw własności (E. G. Furubotn, S. Pejovich, R. Posner),
- nową historię gospodarczą (D. North),
- teorię wyboru publicznego (J. Buchanan, G. Tullock).

Instytucje są rozumiane przez D. Northa jako „reguły gry”, nadające kształt ludzkim zachowaniom w społeczeństwie¹⁰.

¹⁰ North D., *Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, s. 3.

Podobnie S. Pejovich¹¹ definiuje je szeroko jako trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania dla powtarzalnych ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji. O. Williamson z kolei uważa, że instytucje to zróżnicowane formy makroorganizacji lub utrwalone struktury i organizacje społeczne zapewniające ciągłość życia społeczno-gospodarczego.

Jakość instytucji oceniana efektywnością realizacji podstawowych funkcji mechanizmu rynkowego (min. funkcji informacyjnej i alokacyjnej) wpływa na poziom kosztów transakcyjnych, które są sednem teorii instytucjonalnej. Koszty transakcyjne to koszty związane z redukowaniem niepewności na rynku i z jego funkcjonowaniem takie jak:

- koszty poszukiwania, zbierania i przetwarzania informacji,
- koszty negocjowania i zawierania transakcji,
- koszty egzekwowania umów oraz zapewnienia im bezpieczeństwa (związane z utrzymaniem aparatu sądowego oraz wojska i policji).

Im wyższa jest jakość instytucji, tym niższe są koszty transakcyjne. Państwa, których gospodarki cechuje wysoka jakość instytucji są atrakcyjne dla inwestorów, zatem łatwiej im konkurować na rynku międzynarodowym o pozyskanie mobilnych czynników produkcji. Zatem przewaga konkurencyjna kraju w znacznej mierze jest pochodną czynników prawno-instytucjonalnych takich jak dobrze dookreślone prawa własności oraz ich skuteczna ochrona, skuteczny nadzór korporacyjny i właścicielski, internalizacja efektów zewnętrznych oraz ograniczanie tzw. *government failures*¹².

¹¹ Pejovich S., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer A.P., Dordrecht 1995, s. 30.

¹² Więcej na temat podejścia instytucjonalnego można znaleźć m. in. w następujących opracowaniach: Hayek F.A., *The Use of Knowledge in Society*, American Economic Review 1945, Vol. 35, No. 4, s. 519–530; Hayek F.A., *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago, IL 1960; Bauer P.T., *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*, Duke University Press, Durham, NC 1957; Bauer P.T., *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*, Harvard University Press, Cambridge 1972; Wśród nowszych opracowań przyczyniających się do wyjaśniania procesów rozwoju ekonomicznego z perspektywy instytucjonalnej warto wymienić m. in.: Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998; Barro R., Sala-i-Martin X., *Economic Growth*, McGraw Hill, New York 1995; Barro R., *Democracy and Growth*, Journal of Economic Growth 1996, Vol. 1, s. 1–27; Scully G.W., *The Institutional Framework and Economic Development*, Journal of Political Economy 1988, Vol. 96, No. 3, s. 652–662; Hall R.E., Jones Ch.I., *Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?*, Quarterly Journal of Economics 1999, Vol. 114, No. 1, s. 83–116; de Soto H., *Inny szlak. Niewidzialna rewolucja w trzecim świecie*, PTWzKRz, Warszawa 1991; de Soto H., *Tajemnica kapitału – dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*, Fijor Publishing, Warszawa–Chicago 2002; Acemoglu D., Johnson S., Robnosn J., *Institutions as the Fundamental Cause of Long-run*

5. Instytucjonalne czynniki konkurencyjności gospodarki polskiej w świetle wybranych rankingów

Zgodnie z postawioną na początku rozdziału tezą, czynniki instytucjonalne w istotny sposób determinują konkurencyjność gospodarki. Warto przyjrzeć się kształtowaniu się jakości otoczenia instytucjonalnego w Polsce w świetle międzynarodowych rankingów badających poziom konkurencyjności gospodarek, warunki do prowadzenia biznesu i zakres wolności gospodarczej.

5.1. Ranking konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego

Światowe Forum Ekonomiczne publikuje co roku *Global Competitiveness Report*, w którym analizowane są zmiany w konkurencyjności i zdolności konkurencyjnej krajów.

Tabela 1. Składowe wskaźnika konkurencyjności i miejsce Polski w rankingu wyznaczone przez poszczególne czynniki

Składowe wskaźnika konkurencyjności	Miejsce Polski wyznaczone w rankingu tym czynnikiem
Instytucje	82
Infrastruktura	80
Stabilność makroekonomiczna	56
Zdrowie i edukacja podstawowa	36
Edukacja wyższa i szkolenia	35
Wydajność rynku produktów	69
Wydajność rynku pracy	49
Financial market sophistication	64
Gotowość technologiczna	51
Rozmiary rynku	22
Zaawansowanie biznesowe	68
Innowacyjność	58

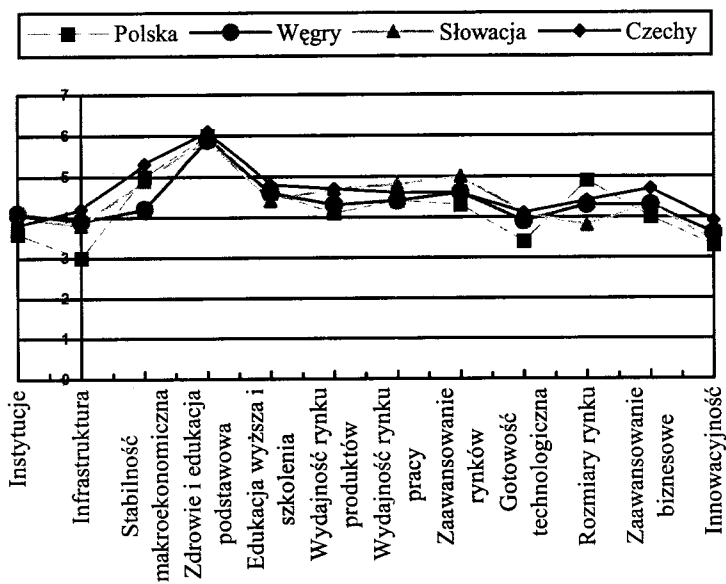
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Global Competitiveness Report 2007–2008*.

Economic Growth, NBER Working Paper 10841, Cambridge 2004; Acemoglu D., *Modeling Inefficient Institutions*, NBER Working Paper 11940, Cambridge 2006.

Indeks zbudowany jest w oparciu o dane liczbowe jak i badania ankietowe. Konkurencyjność jest oceniana w 12 głównych obszarach wymienionych w tabeli 1. Miarą oceny jest 7-stopniowa skala, gdzie 7 oznacza ocenę najwyższą. Polska w rankingu 2007–2008 zajmuje miejsce 51 ze średnią wartością wskaźnika konkurencyjności na poziomie 4.28. Tabela 1 przedstawia również miejsce Polski wyznaczone w rankingu, przez każdą z 12 składowych wskaźnika konkurencyjności.

Jak widać, instytucje są najgorzej ocenianą w Polsce kategorią. Zajmujemy tu najgorsze 82 miejsce. Co ciekawe, również Czechy, Słowacja i Węgry zajmują w tym obszarze bardzo dalekie miejsca (odpowiednio 60, 62 i 54), co pokazuje, że słabe instytucje są problemem nie tylko Polski, ale i innych krajów transformacji ustrojowej i potwierdza sformułowaną tezę dla większej liczby krajów (wykres 1).

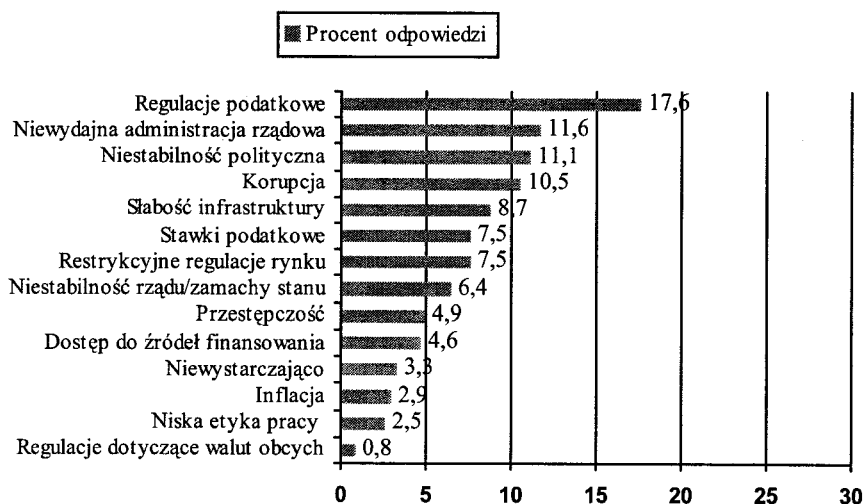
Wykres 1. Identyfikacja poszczególnych płaszczyzn konkurencyjności dla Polski, Czech, Węgier i Słowacji



Wykres 2 przedstawia listę najbardziej problematycznych czynników, na które napotykają osoby prowadzące działalność gospodarczą. Spośród listy 14 czynników, respondenci byli poproszeni o wybranie 5 i uszeregowanie ich w kolejności od najbardziej do najmniej problematycznego. Okazuje się, że największymi przeszkodami są czynniki natury instytucjonalnej, takie jak:

- skomplikowany system podatkowy i wysoki poziom obciążeń podatkowych,
- niesprawna administracja rządowa,
- brak stabilności politycznej,
- korupcja.

Wykres 2. Bariery w prowadzeniu biznesu w Polsce



Źródło: *Global Competitiveness Report 2007–2008*.

5.2. Raport *Doing Business* Banku Światowego

Do podobnych wniosków dochodzą autorzy raportu *Doing Business* przygotowywanego przez Bank Światowy i oceniającego regulacje prawne pod względem ich wpływu na aktywność biznesową. Kryteriami są:

- uzyskiwanie zezwoleń,
- zatrudnianie i zwalnianie pracowników,
- rejestracja własności,
- możliwość uzyskania kredytu,
- ochrona inwestorów,
- system podatkowy,
- handel transgraniczny,

Tabela 2. Ranking Banku Światowego, Doing Business 2008

Wskaźnik	Polska	Miejsce Polski 2008 (2007)
1. Rozpoczynanie działalności gospodarczej		129 (114)
Liczba procedur	10	
Czas (dni)	31	
Koszt (% dochodu per capita)	21,2	
Min. kapitał (% dochodu per capita)	196,8	
2. Uzyskiwanie zezwoleń		156 (146)
Liczba procedur	30	
Czas (dni)	308	
Koszt (% dochodu per capita)	159,8	
3. Zatrudnianie i zwalnianie pracowników		78 (49)
Wskaźnik trudności zatrudniania (0-100)	11	
Wskaźnik sztywności czasu pracy (0-100)	60	
Wskaźnik trudności zwalniania (0-100)	40	
Wskaźnik sztywności zatrudnienia (0-100)	37	
Pozapłacowe koszty pracy (% płacy)	21	
Koszt zwalniania (liczba tygodni płacy)	13	
4. Rejestracja własności		81 (86)
Liczba procedur	6	
Czas (dni)	197	
Koszt (% wartości rejestrowanej własności)	0,5	
5. Uzyskiwanie kredytu		68 (65)
Wskaźnik siły zabezpieczeń prawnych (0-10)	4	
Wskaźnik informacji kredytowej (0-6)	4	
Pokrycie danymi publ. (% osób)	0	
Pokrycie danymi pryw. (% osób)	51,5	
6. Ochrona inwestorów		33 (33)
Wskaźnik ujawnienia (0-10)	7	
Wskaźnik zobowiązań dyrektorskich (0-10)	2	
Wskaźnik spraw sądowych udziałowców (0-10)	9	
Wskaźnik ochrony inwestorów (0-10)	6	
7. Podatki		125 (71)
Liczba płatności (na rok)	47	
Czas (liczba godzin rocznie)	418	
Łączna stopa opodatkowania (% zysku)	38,4	
8. Handel zagraniczny		40 (102)
Liczba dokumentów przy eksporcie	5	
Czas (dni)	17	
Koszt eksportu (w USD za kontener)	834	
Liczba dokumentów przy imporcie	5	
Czas (dni)	27	
Koszt importu (w USD za kontener)	834	

9. Egzekwowanie umów		68 (112)
Liczba procedur	38	
Czas (dni)	830	
Koszt (% wartości roszczenia)	10	
10. Likwidowanie działalności gospodarczej		88 (85)
Czas (lata)	3	
Koszt (% wartości)	22	
Stopa odzysku (centów z dolara)	27,8	

Źródło: *Doing Business 2008*, The World Bank, Washington 2008.

- egzekwowanie umów,
- przepisy upadłościowe,
- łatwość zakładania firmy,
- łatwość zamykania firmy.

Z raportu wynika, że najlepsze warunki do prowadzenia działalności gospodarczej panują w Singapurze, Nowej Zelandii, USA, Hong Kongu, Danii, Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Irlandii, Australii i Islandii. Kraje te otwierają ranking *Doing Business* i zajmują pierwszych dziesięć miejsc.

Podsumowanie cech polskiego otoczenia biznesu daje w rezultacie 74 miejsce na świecie (na 178 rozpatrywanych gospodarek). Jest to ostatnie miejsce wśród krajów UE. Na wyższych pozycjach uplasowały się Czechy – 56, Węgry – 45 i Słowacja – 32, a także Litwa – 26, Łotwa – 22 i Estonia – 17. Jedynie w kategoriach „ochrona inwestorów” i „łatwość zamykania firmy” Polska znalazła się w pierwszej pięćdziesiątce tabeli rankingowej.

Porównując miejsca zajęte przez Polskę w dziesięciu głównych obszarach w roku 2008 w stosunku do roku 2007 można zauważyć, że tylko w trzech przypadkach nasz kraj awansował na wyższe pozycje (tabela 2). Poprawa dotyczy rejestracji praw własności, handlu zagranicznego i egzekwowania umów. W jednym przypadku (ochrona inwestorów) nie odnotowano ani awansu ani spadku, natomiast aż w sześciu obszarach sytuacja uległa pogorszeniu. Co ciekawe, porównując składowe np. pierwszego obszaru (rozpoczynanie działalności gospodarczej) co do wartości bezwzględnych okazuje się, że trzy z nich nie zmieniły się (liczba procedur, czas i koszt) a jedna uległa nawet poprawie (zmniejszyła się minimalna kwota kapitału niezbędna do podjęcia działalności gospodarczej). Mimo to Polska odnotowała w tym zakresie spadek o 15 miejsc (ze 114 na 129) w stosunku do roku poprzedniego. Oznacza to, że piętnaście krajów przeprowadziło dalej idące niż Polska reformy ułatwiające podejmowanie działalności gospodarczej.

Największe bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce to:

- uzyskiwanie licencji (156 miejsce) – przeciętny czas oczekiwania to 308 dni;
- wysokie podatki (125 miejsce) – wszystkie zsumowane obciążenia podatkowe w Polsce wynoszą 38,4% a ich liczba w ciągu roku wynosi 41;
- trudności w rozpoczęciu działalności gospodarczej (129 miejsce) – liczba niezbędnych do założenia firmy procedur to 10, a średni czas oczekiwania na uzyskanie pozwolenia na działalność to 31 dni.

5.3. Ranking wolności ekonomicznej *Fraser Institute*

Kolejnym raportem uwzględniający liczne zmienne decydujące o jakości otoczenia instytucjonalnego gospodarki jest publikowany co roku przez Fraser Institute raport *Economic Freedom of the World*. Jego autorzy wymieniają następujące kluczowe składniki wchodzące w zakres pojęcia wolności gospodarczej: indywidualne wybory, dobrowolność wymiany, wolność konkurencji oraz ochrona osób i własności. Instytucje działają zgodnie z zasadami wolności ekonomicznej, jeśli prowadzona przez nie polityka zapewnia odpowiednią dla dobrowolnej wymiany infrastrukturę i chroni jednostki oraz ich własność przed agresorami używającymi siły i przymusu.

Indeks mierzy poziom wolności ekonomicznej w pięciu podstawowych obszarach (tabela 3). Każdy z nich określony jest przez kilka składowych, które niekiedy dzielą się na dalsze subkomponenty. Autorzy raportu uwzględniają w swych badaniach 141 państw. Dla każdego z państw każdy ze składników Indeksu otrzymuje wartość w skali 0–10 (gdzie 0 jest wartością najgorszą, a 10 najlepszą) odzwierciedlającą informacje zawarte w opisujących go danych.

Tabela 3. Główne obszary Indeksu *Economic Freedom of the World*

Główne obszary indeksu wolności gospodarczej	Wartość wskaźnika dla Polski (2007)
1. Rozmiary rządu: wydatki, system podatkowy, sektor przedsiębiorstw państwowych	5,9
2. System prawny i ochrona praw własności	5,8
3. Stabilność pieniądza	9,3
4. Wolność międzynarodowej wymiany handlowej	6,7
5. Regulacje rynku kredytowego, rynku pracy i ingerencja państwa w prywatną działalność gospodarczą	6,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Gwartney i Lawson (2007).

Czołowe miejsca w Indeksie zajmują następujące kraje: Hong Kong, Singapur, Nowa Zelandia, Szwajcaria, USA, Wielka Brytania, Kanada, Estonia, Irlandia i Australia (osiem z nich znajduje się również w pierwszej dziesiątce w omawianym wcześniej rankingu *Doing Business*).

Polska w 2007 roku uzyskując średnią wartość wskaźnika 6,9 zajęła 56 miejsce. Podobnie jak w przypadku wcześniej omawianych opracowań najslabiej wypadły obszary dotyczące otoczenia instytucjonalnego, czyli pierwszy i drugi. Również pod względem zakresu wolności gospodarczej wyprzedzają nas Czechy – 52 miejsce, Słowacja – 32 i Węgry – 22, a także Litwa i Łotwa – 22 oraz Estonia – 8.

6. Zakończenie

Pomimo trwania reform rynkowych rozpoczętych w 1989 roku Polska utraciła posiadaną na początku transformacji pozycję lidera przemian. Przeprowadzona analiza wskaźników konkurencyjności i jakości otoczenia instytucjonalnego dla Polski wskazuje, iż słabo wykształcone bądź zdegenerowane instytucje są jedną z głównych przyczyn niskiej konkurencyjności międzynarodowej polskiej gospodarki. Kluczowym warunkiem zmniejszenia luki w poziomie rozwoju gospodarczego i poprawy pozycji konkurencyjnej Polski, oprócz odpowiedniego kształtowania polityki gospodarczej jest przeprowadzenie dalszych reform instytucjonalnych, które powinny obejmować następujące obszary:

- nieefektywność aparatu państwowego objawiająca się słabym przestrzeganiem prawa, wysokim poziomem korupcji;
- przeregulowany, sztywny rynek pracy charakteryzujący się deformacjami o charakterze strukturalnym;
- poprawę pogarszającego się klimatu dla przedsiębiorczości poprzez likwidację barier biurokratycznych i zwiększenie wolności działalności gospodarczej, umów i handlu;
- uproszczenie systemu podatkowego i w miarę możliwości obniżanie poziomu obciążeń podatkowych.

Bibliografia

- Bieńkowski W., *Instytucje jako czynnik konkurencyjności krajów postkomunistycznych*, Maszynopis powielony, Warszawa-Łódź, czerwiec 2005.
- Doing Business 2008*, The World Bank, Washington 2008.
- The Global Competitiveness. Report 2007–2008*, Palgrave Macmillan 2008.
- Gwartney J., Lawson R., *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver 2007.
- Kostro B., *Determinanty zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej w europejskim procesie integracyjnym. Perspektywy nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, „Studia Ekonomiczne” 3–4, INE PAN, Warszawa 2004
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, March/April 1994.
- North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- Pejovich S., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer A. P. Dordrecht 1995.
- Polska. Raport o konkurencyjności 2007*, Weresa M. A. (red.), SGH, Warszawa 2007.
- Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Palgrave, New York 1998.
- The Competitiveness of Transition Economies*, OECD Proceedings, Paris 1998.
- Wziętek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*, „Ekonomista”, nr 6, Warszawa 2004.

Wydawnictwo UŁ zaprasza
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

ISBN 978-83-7525-242-2